**Alunos:** Andrei Donati e Fernando Teures

**Empresa:** Bix Tecnologia - bixtecnologia.com.br

**Descrição básica do processo:** o processo a ser modelado é referente a venda de soluções de BI para novos clientes. Este é um processo bastante extenso e que ainda está em evolução dentro da BIX. Ele começa na área de marketing, com o monitoramento dos leads gerados pelo site e termina com a área de vendas desenvolvendo uma aplicação de teste para a empresa cliente.

**Questão 5:**

R: Este processo está ligado há vários outros, como o desenvolvimento de conteúdos para o blog da empresa, precificação, desenvolvimento de software e manutenção do site da empresa.

**Questão 6:**

R: A principal dificuldade está atrelada a baixa automação do contato com o cliente e a baixa conversão das ligações em leads. A baixa conversão é bastante normal, visto que a venda é muito complexa e há concorrentes.

O primeiro ponto é muito devido a ferramenta utilizada, que não oferece grandes recursos de automação e de templates para emails.

**Questão 7:**

R: O processo de venda segue um modelo padrão já bastante consagrado e boa parte dele não pode ser mais otimizado. Apesar disso, na parte final poderia ser adicionado a mostra de uma aplicação demo padrão da empresa já na primeira reunião com o cliente, possibilitando que alguns clientes consigam fazer a decisão de compra (ou não compra) sem a necessidade do desenvolvimento de uma aplicação para cada novo cliente.

Além disso, poderia ser estabelecido um formulário padrão para melhor entendimento da situação financeira e de maturidade da empresa, facilitando a escolha do melhor software para ela  bem como na precificação do produto (quantidade de licenças, nível de uso do BI… ).

**Questão 8:**

R: Sim, principalmente por ser um processo muito crítico para a empresa e que necessariamente precisa ser muito bem executado para o seu sucesso. Além disso, a venda para empresas tende a ser mais complexa e necessita de experiência de quem está executando.

**Questão 9:**

R: Pouco, visto que ela é uma alteração que somente pequena parte dos leads iriam perceber.

**Questão 10:**

R: Sim, principalmente os relatórios gerados pelo software Mautic. Esses relatórios são muito importantes para o entendimento do desempenho do time de marketing.